



社科奖(SSA)活动规划
暨第九届社科奖全国高校市场营销大赛

《参赛指南》



目录

目录.....	1
第1章 大赛章程.....	3
第2章 大赛组织.....	9
2.1 大赛组织机构.....	9
2.2 大赛组委会.....	9
第3章 参赛细则.....	10
3.1 参赛资格.....	10
3.2 组队方式.....	10
3.3 比赛内容.....	11
3.4 比赛流程.....	11
3.5 成绩构成.....	12
3.6 时间安排.....	12
3.7 参赛方式.....	15
第4章 同步活动.....	16
4.1 参赛学生主题活动.....	16
4.2 院校教师主题活动.....	17
第5章 奖项设置.....	18
5.1 奖励标准.....	18
5.2 其他奖励.....	20
附1：参赛及销售细则.....	21
附2：大赛对实践教学提供支持.....	23
一、实践教学项目.....	23
二、助学奖励、奖金.....	23
三、企业评委和评价标准.....	23
四、就业推荐信.....	23
五、安排企业指导老师.....	23
六、师资培训会.....	23
七、区域选手见面会.....	24



八、线上交流平台 24

九、优秀作品库（案例库、视频库）等 24



第 1 章 大赛章程

(第九届)

一、总则

第 1 条 大赛性质

社科奖大赛是一项全国学术界、教育界和企业界共同参与的社会科学类综合性竞赛平台，包括“社科奖全国高校市场营销大赛”“社科奖国际高校商科大赛”和“社科奖全国企业市场营销大赛”等竞赛活动。

其中，“社科奖全国高校市场营销大赛”（以下内容主要针对本大赛进行说明）是在全国范围内举办的公益性和专业性大型高校赛事，是由中国社会科学院财经战略研究院、中国科学技术部火炬中心联合指导，由国家一级社团组织中国市场学会、中国民营科技促进会和教育部高校毕业生就业协会联合主办，面向全国本科、高职和中职等院校在校学生（包括港澳台地区）的营销理论与实践综合能力、创新创业实践能力竞赛活动。大赛采用国际市场营销大赛同步评价标准和评审流程，是国内营销领域最具权威的高校赛事，总决赛获奖团队可直接参加在美国举办的国际市场营销大赛。

第 2 条 大赛宗旨

大赛的宗旨是：以学生为中心，借鉴国际标准开展权威公正的大赛和表彰活动，搭建助力学生、教师和企业经理人共同发展的人生舞台。

1、国际标准。大赛在理论竞赛方面采用与营销资格证书同步的证书考核标准，在实践竞赛方面采用与美国相关赛事同步的评价标准和评审流程，总决赛获奖团队可直接参加国际市场营销大赛。

2、权威公正。大赛贯彻党中央、国务院有关“大众创业、万众创新”的指示精神，贯彻教育部“以能力和职业发展为导向”的现代人才培养要求，建立“顶级权威企业家评委、全真理实一体化项目、公平透明公开化流程”权威公正的竞赛机制，促进校企合作、校校合作、校政合作、校行合作等产教融合活动，推动高等院校创新创业教育与营销实践课程改革。

第 3 条 大赛特点

1、权威性



大赛由中国社科院冠名“社科奖”，由中国市场营销领域最具权威性的国家一级协会中国市场学会联合教育部等有关部门共同主办，采用国际通行的营销能力评价标准，聘请第三方顶级权威的企业家评委担任评委，邀请国内口碑好的一线演员代言，打造中国最具权威的竞赛平台。

2、公正性

采用美国市场营销协会 AMMA 的评审流程，全程聘请第三方行业企业专家担任评委，总决赛聘请第三方顶级权威的行业企业专家担任评委，通过公平、透明、公开化的竞赛评分流程，让所有参赛团队共同面对同一任务、同一要求、同一企业，保证了大赛的公正性。

3、全真性

大赛采用全真的理实一体化真实项目，在真实的市场中检验参赛团队运用理论知识与营销实践一体化结合的综合能力，引导大学生重视生产性实践对于人才成长和人才满足企业需求的重要意义。

4、优质性

参赛团队参加大赛，在“国际标准、权威公正”的竞赛规程中，客观而充分地体现出每一个参赛学生的人才优质价值，他们将受到社会和企业的追捧，未来就业和职业生涯发展将拥有美好的前景。

5、国际性

大赛在理论竞赛方面采用与市场营销资格证书同步的证书考核标准，在实践竞赛方面采用与国际相关赛事同步的评价标准和评审流程，特等奖团队可直接参加在美国举办的国际市场营销大赛。

二、组织

第4条 关于社科奖大赛国内高校竞赛和行业企业部分：组织工作由社科奖大赛组委会统筹安排，组委会由主办部门、承办机构、各省 CMC（市场营销课程标准开发中心）分中心和院校及企业等有关人员组成，大赛组委会秘书处设在中国市场学会。本届大赛期间，主办方将重点招纳学生和学生社团参与大赛初赛、复赛和决赛等阶段全流程的策划及组织工作。

关于社科奖大赛国外高校竞赛部分：组织工作由社科奖大赛组委会在国外相关地区设立的境外组委会负责统筹安排。



第5条 大赛评审工作由评审委员会负责，监督工作由监督委员会负责。参加本赛事各项工作的相关专家由大赛组委会聘任。

第6条 为培养学生领导力、鼓励创新，本届大赛期间，主办方将支持学生和学生社团在本校或本地区设立大学生组委会并在大赛官网公示，参与大赛初赛、复赛和决赛等阶段全流程的策划及组织工作并由大赛组委会负责领导；大学生组委会可以根据本指南基本内容进行竞赛流程和竞赛内容优化或创新，经主办方备案公示后实施。

三、方式

第7条 大赛评分

大赛评分内容包括理论考试、知识抢答、视频答辩、现场答辩和营销实践验证五种类型。

初赛阶段的评分构成为“理论考试、知识抢答和实践验证”。其中，理论考试即参赛者获得主办方组织的资格证书考试，通过多种资格证书考试之一者才具备获奖资格；理论考试采取在5月、11月纸面笔试和即时计算机考试两种方式，教材采用主办方指定教材，详见大赛官网。

复赛阶段评分构成为“知识抢答、视频答辩和实践验证”，分数百分比构成为详见官网。

总决赛阶段评分构成为“知识抢答、现场答辩和实践验证”，分数百分比构成为详见官网。

第8条 大赛进程

81、初赛

3-5名参赛学生组队后，在大赛官网注册报名即可立即参加初赛；在规定的当地复赛申请截止时间之前通过理论考试的，均可保持复赛资格。

参赛内容包括大赛组委会指定的竞赛任务（详见大赛官网）和大赛分区组委会及大学生组委会根据本指南规定进行创新的竞赛项目，经主办方备案的项目将由大赛组委会统一颁发获奖证书；完成大赛组委会指定竞赛环节的队伍才可申请进入总决赛。

鼓励参赛院校和大学生组委会组织校内初赛，校内初赛组织得好的，大赛组委会将颁发“优秀组织奖”和“优秀指导教师”、“优秀组织干事”和“优秀参赛团队”、“优秀参赛个人”等，获奖结果须在大赛官网公示。

2、复赛



大赛将根据赛事工作需要设立分赛区，大赛分区组委会的主要职责是地区赛事宣传、指导院校初赛、指导大学生组织工作并组织好大赛分区的复赛工作。大赛各分区名单及地理范围、分区组委会名单、大赛分区主办单位等信息，将另行公布。

复赛环节采用视频答辩或现场答辩方式进行两次评审：复赛资格评审和复赛奖项评审。复赛奖项评审工作必须由第三方行业企业专家完成，获奖分数决定获奖名次、获奖等次，获奖结果须在大赛官网公示。

大赛组委会将根据大赛分区的赛事情况分配全国总决赛的参赛名额，组织复赛的院校自动获得一个总决赛参赛名额。获得复赛资格的参赛团队应进一步完善《营销策划案》并继续开展营销实践验证。

鼓励参赛院校和相关机构积极申请主办大赛分区复赛，分区复赛组织得好的，大赛组委会将颁发“最佳组织奖”和“最佳指导教师”、“最佳组织干事”等。

3、全国总决赛

总决赛阶段，具体安排详见大赛官网。

第9条 大赛活动内容

大赛的活动内容除了大赛评分项目外，还包括微信推文比赛、微视频比赛、最佳销售能手、最佳策划能手、最具魅力团队、最幸运团队、最佳展示团队、最具魅力团队、最具创意团队等投票评选活动。

第10条 参赛作品要求

- 1、参赛作品必须为原创作品，不得抄袭或由他人代写，原创作品不必为首创作品。
- 2、为了贯彻真实性、公平性和透明公开化的公正原则，参赛作品将在大赛组委会官网上公示。

第11条 大赛各项赛事活动的具体时间安排由大赛官网公示。

第12条 参赛院校应支持有关职能部门（如院系、专业等）负责组织学生参赛报名与竞赛过程等工作，并协助填写和提交《参赛报名表》。



第 13 条 参赛作品的版权由参赛团队、合作企业和大赛组委会共同所有。大赛组委会有权将作品重制、出版或于本活动相关活动中发表。参赛作品可以分别以参赛团队、合作企业或大赛组委会的名义发表，或以版权所有人共同的名义发表。

四、评奖

第 14 条 奖项设定

1、初赛阶段奖项。大赛组委会将根据统一标准，对组织和参与校内初赛工作、成绩突出的单位或个人，颁发“优秀组织奖”、“优秀指导教师”、“优秀组织干事”和“优秀参赛团队”、“优秀参赛个人”等。

2、复赛阶段奖项。大赛组委会将根据统一标准，对组织和参与分区复赛工作、成绩突出的单位或个人，颁发“最佳组织奖”、“最佳指导教师”、“最佳组织干事”和“最佳参赛团队”、“最佳参赛个人”等。大赛评审委员会将授权分赛区组委会评出一、二、三等奖和最佳选手、最佳团队等，具体名额待定。

3、全国总决赛阶段奖项。大赛评审委员将根据统一标准，从参加全国总决赛的参赛团队中分别评出本科院校、高职院校和中职院校特等奖及一、二、三等奖各若干，具体名额待定。大赛组委会将根据统一标准，对能够完成全程竞赛环节到总决赛并表现出色的院校和参赛团队，颁发“最佳榜样团队”、“最佳策划团队”、“最佳营销团队”和“最佳领导力”、“最佳榜样个人”、“营销实践教学名师”等。

大赛组委会和各分赛区组委会可根据大赛进程情况增设奖项和奖金。

获得全国总决赛特等奖的团队将获得大赛赞助费用，代表中国参加美国国际市场营销大赛的资格。

获得特色赛决赛冠军的团队将获得相应国际赛资格，费用自理。

第 15 条 高校教职工一律不得参加大赛初赛和复赛阶段的评审工作。

第 16 条 对违反竞赛章程的参赛团队，一经发现，取消参赛资格，获得的成绩无效。

第 17 条 对违反比赛评审（评奖）工作规定的评奖结果，大赛组委会不予承认。



五、经费

第 18 条 本竞赛无参赛费用。参加资格考试的参赛学生需缴纳笔试组织费 20 元/人,CMAT、PMAT、SMAT 等资格证书持有者免大赛考试。

第 19 条 大赛由合作企业等向大赛组委会和各分赛区组委会及大学生组委会提供经费或其他形式的捐赠和资助。欢迎各企、事业单位及个人向大赛提供经费或其他形式的捐赠和资助。

第 20 条 大赛属公益性（非营利性）的大学生实践技能竞赛活动，所得经费仅以满足大赛赛事的各项基本需要为度，并由大赛组委会负责进行统筹管理和公示。

六、附则

第 21 条 “社科奖全国高校市场营销大赛”未尽事宜将另行制定，具体解释权归社科奖全国高校市场营销大赛组委会所有。



第 2 章 大赛组织

2.1 大赛组织机构

- 指导单位：中国社会科学院财经战略研究院
中国科学技术部火炬中心
- 主办单位：中国市场学会
中国民营科技促进会
教育部毕业生就业协会
- 协办单位：教育部毕业生就业协会创业智库专家委员会
对外经济贸易大学
美国营销科学协会
美国市场管理协会
美国硅谷高创会
全国各地市场学会和营销协会
- 支持单位：知金伟业教育科技（北京）有限公司、其他待定

2.2 大赛组委会

主 任	高铁生	中国市场学会理事长、国家粮食储备局原局长
	马彦民	中国民营经济促进会副会长
	张彦春	教育部高校毕业生就业协会大学生创业分会会长
副 主 任	魏中龙	北京工商大学教务处处长
	任兴洲	国务院发展研究中心市场经济研究所所长
	荆林波	中国社科院财经战略研究院原副院长
	徐向紘	中国计量大学艺术与传播学院院长
	苏校斌	中国市场学会品牌委副主任
	赵宏大	中国市场学会副秘书长
学术委员会主任	王永贵	对外经济贸易大学国际商学院院长
秘书长	赵宏大	兼任
常务副秘书长	刘海峰	中国市场学会品牌委副秘书长
副秘书长	黄尧	南宁职业技术学院财经学院院长
	刘玉桃	中国市场学会市场营销教育办公室副主任
大赛组委会秘书处	中国市场学会市场营销教育办公室	



第 3 章 参赛细则

3.1 参赛资格

1、社科奖全国高校市场营销大赛

参赛选手为全国高校本科、高职院校（含港澳台高校）在校生，经理论考试（即 CMMC 资格证书考试）成绩合格后才具备参赛获奖资格。

未完成《命题单》指定任务的参赛团队，不具备相应竞赛项目获奖资格。

2、社科奖国际高校商科大赛

参赛选手为国外高校在册学生，经理论考试（即 AMMA 资格证书考试）成绩合格后才具备参赛获奖资格。

未完成《命题单》指定任务的参赛团队，不具备相应竞赛项目获奖资格。

3、社科奖全国企业市场营销大赛

参赛选手为在职企业经理人。

未完成《命题单》指定任务的参赛团队，不具备相应竞赛项目获奖资格。

3.2 组队方式

关于社科奖全国高校市场营销大赛：

1、参赛报名方式

高校大学生可以自行在大赛官网注册组队，亦可由高校统一组织学生参赛；高校行政机构、教学机构、党团机构、学生组织等均可视同有资格代表高校统一组织学生参赛，并向大赛组委会提交参赛申请，申请表见附 1。

大赛组委会将另外设立奖项鼓励统一组织学生参赛的高校（参见大赛章程第 13 条）。

2、组建参赛团队

每队由 3-5 名学生、1-2 名指导教师（每名教师指导的团队数量不限）和若干志愿者组成。队员不可跨校组队，但鼓励学生主动寻找校外志愿者和兼职指导教师。

在官网注册报名后团队名称不可变更，申请进入复赛前参赛队员和指导教师可调整（如有调整，请在大赛官网及时更新，获奖证书只根据大赛官网上的团队信息打印）。

关于社科奖其他竞赛部分：关于报名和组队方式详见大赛官网。



3.3 比赛内容

比赛内容包括分项赛、全程赛或特色赛三类竞赛项目，其中：

分项赛是指全程赛重要组成部分的两个分项赛：营销策划和销售实践验证，以及品牌策划和客户服务实践、移动商务实践等三项赛事，具体要求以《命题单》形式在大赛官网公示，产品信息也将在大赛官网公示；

全程赛是指完成营销策划项目加销售实践验证项目全程的赛事；

特色赛是指创业竞赛、创新竞赛、财务知识竞赛、商科知识竞赛等四项赛事。

大赛其他活动内容如微信推文比赛、微视频比赛、最佳销售能手、最佳策划能手等投票评选活动等，也将采用《命题单》形式在大赛官网公示。

CMMC 资格证书考试命题工作由中国市场学会课程标准开发中心负责。

“社科奖国际高校商科大赛”和“社科奖全国企业市场营销大赛”两部分竞赛活动内容在大赛官网公示。

3.4 比赛流程

参赛团队可自主选择参加分项赛、全程赛或特色赛，各赛事均可获奖。

赛程设计		比赛项目	比赛流程	备注
一	分项赛	营销策划项目	初赛—复赛—全国总决赛	各比赛项目分别评奖和颁奖。
		品牌策划项目	初赛—复赛	
		销售实践验证项目	初赛—复赛—全国总决赛	
		客户服务实践项目	初赛—复赛	
		移动商务实践项目	初赛—复赛	
		其他	各赛区组委会制定	竞赛项目须经大赛官网公示
二	全程赛	营销策划项目+ 销售实践验证项目	初赛—复赛—全国总决赛—国际赛	1、两个比赛项目必须同时参与； 2、可在分项赛中分别获奖。
三	特色赛	创业项目	初赛—复赛—创业决赛	以促进就业或创业的项目策划为主、并适当开展实施。
		创新项目	创新决赛—国际赛	以鼓励学生创新精神为主撰写项目书、项目的内容和范围不限，不要求具体实



				施。
		财务知识竞赛项目	初赛—财务知识决赛—国际赛	各比赛项目分别评奖和颁奖。
		商科知识竞赛项目	初赛—商科知识决赛—国际赛	
		其他	各赛区组委会制定	竞赛项目须经大赛官网公示
三	其他赛事活动，详见官网			

3.5 成绩构成

1、分项赛、特色赛的成绩构成如下：

营销策划项目、销售实践验证项目及其他分项赛、特色赛单独设奖、评奖，评价总分均为100分，分数构成参见大赛章程第6条。参赛团队任选营销策划项目、销售实践验证项目或其他特色赛事之一参赛，即具备该赛事评比资格。

各项目详细的评分标准和细则参见大赛官网。

2、全程赛的成绩构成如下：

全程赛的评价分数最终体现在全国总决赛上，总分为100分，分数构成参见大赛章程第6条。参赛团队在报名时必须同时选择营销策划项目以及销售实践验证项目，也必须同时参加上述两个分项的赛事并获得成绩。

详细的项目评分标准和细则参见大赛官网。

3.6 时间安排

本届大赛时间：2017年6月—2018年5月。

1、全程赛时间安排

阶段	项目	全程赛时间	全程赛内容
初赛	参赛团队报名	2017.6 至 2017.10	1、参赛团队线下组队、线上（大赛官网）报名。 2、参赛资格考试报名不能代替团队报名。 3、团队成员在参赛过程中可调整，但须在大赛官网及时更改团队信息；团队名称不可变更。
	《命题单》发布	2017.6	1、各参赛团队根据发布的命题单进行参赛。



			<p>2、可与合作企业沟通，合作企业对参赛团队进行前期准备工作的支持，包括：宣传资料、样品配送、产品知识培训、企业文化宣传、销售技巧指导等。</p> <p>3、熟悉掌握相关的提货、结算、业绩登记以及退货等具体流程和办法后，即可开展营销活动。参赛团队所有成绩，均以团队为核算单位。</p>
	校内赛	2017.6 至 2018.1	<p>1、建议院校组织校内赛。直接与区域复赛承办院校、大赛组委会和合作企业联系成为校内赛主办方，最终由参赛院校自行对作品和实践结果进行评选，确定进入区域复赛的名单。</p> <p>2、组织校内赛的院校将初赛选拔结果报给大赛组委会和区域复赛承办院校，经批准后可以颁奖和提交名单申请获得区域复赛资格。</p> <p>3、对于未组织校内赛的院校，参赛团队直接与大赛组委会和合作企业联系参赛，根据大赛要求完成《命题单》任务，申请获得区域复赛资格。</p>
复赛	申请承办区域 复赛	2017.9.15 前	<p>1、院校教师、院校学生机构（如校/院/系学生会、校团委、社团等）等都可向大赛组委会申请承办区域复赛，经组委会审核通过后的机构获得区域复赛承办授权</p> <p>2、成立的复赛组委会、主任和秘书长应由承办机构向大赛主委会推荐并获得批准；应成立复赛评委会和监委会。</p> <p>3、在本区域积极推广赛事，各赛区承办机构组织的本省复赛区域的参赛学校原则上不少于10个，跨省复赛区域则院校不少于20个。区域复赛主办院校应配合大赛组委会对初赛院校进行指导。</p> <p>4、调动当地企业等社会资源，争取企业对各赛区承办机构组织的奖金、奖品和活动支持</p> <p>5、复赛组委会与大赛组委会沟通，按参加区域复赛团队的数量等情况推选优秀的团队进入总决赛</p>



			6、有关复赛承办机构申请、审核等相关事项的说明在大赛官网上公示 (www.cmat.org.cn)，省（地区）赛承办机构申请表见附 2
	复赛实施	2018.3.15 前	<p>1、具体复赛时间由大赛组委会和区域复赛承办机构联合确定。</p> <p>2、只有同时参加营销策划项目和销售实践验证项目两个项目，才具备进入全程赛的区域复赛的资格。</p> <p>3、复赛时，应采取高职与本科分类评选的方式。</p> <p>4、向大赛组委会提交拟选的评委名单和监委名单。</p> <p>5、复赛阶段，考核评价参赛团队的重点为营销策划案实施和总结以及实践效果。</p> <p>6、团队销售业绩总额统计的原则是：将一个团队所有成员的《命题单》规定产品的销售额进行合并统计，最终得出该团队的销售业绩总额。</p>
	公布进入全国总决赛名单	2018.4 上旬	<p>1、名单由大赛官网统一公布。</p> <p>2、进入全国总决赛的团队，可在总决赛前，进一步完善《营销策划案》并继续开展销售实践验证。</p>
全国总决赛	全国总决赛实施	2018.4	<p>1、100 支团队进入全国总决赛（拟定）</p> <p>2、全国总决赛颁奖仪式地点：待定</p> <p>3、在大赛官网公布全国总决赛参赛事宜</p> <p>4、现场公布各奖项获奖名单</p>
国际营销大赛	参加国际营销大赛	2018 年秋季或 2019 年春季（拟定）	<p>1、全国总决赛特等奖团队是代表大赛组委会参赛的团队，参赛费用由大赛组委会承担；经大赛组委会推荐的优秀团队也可参加国际营销大赛，参赛费用自理。</p> <p>2、有意愿参加国际营销大赛的参赛团队应事先提交申请，获得特等奖或经批准后才可参加国际营销大赛。申请表见附 3。</p>

2、其他分项赛和特色赛时间安排

除营销策划和销售实践验证外，其他分项赛和特色赛时间安排详见大赛官网。



3.7 参赛方式

1、在线报名

参赛团队必须严格按照大赛组委会规定的时间、通过大赛官方网站 www.cmat.org.cn 在线完成报名，以免耽误团队赛事的顺利进行。

2、作品提交

(1) 参赛团队须根据每个项目的命题单要求和大赛官网的赛事通知，在规定截止日期前分别在线上传参赛作品，并根据区域复赛组委会或全国总决赛组委会要求上交纸质作品；每团队空间容量均为 100M（参赛作品、团队图片等均占空间容量），超过将无法上传提交。团队线上报名和作品提交时，如遇相关技术问题，可与大赛组委会联系；

(2) 作品提交网址：www.cmat.org.cn。

3、大赛组委会咨询方式

(1) 联系电话：010-63011312 010-68714438 010-51281238

(2) 大赛官网：www.cmat.org.cn

(3) 大赛微博：<http://e.weibo.com/shekejiang> @社科奖营销大赛组委会

(4) 大赛微信：BJ-51260260



(5) 大赛优酷空间：社科奖营销大赛官方空间 <http://i.youku.com/u/UNTQxMTE10Tk2>

(6) 大赛贴吧：全国高校市场营销大赛吧（百度贴吧）

(7) 大赛微信交流群：社科奖第九届市场营销大赛教师群

(8) 大赛 QQ 交流群：

学生群：456633706

教师群：490699882

(9) 大赛咨询及投诉邮箱：2870923719@qq.com



第 4 章 同步活动

社科奖大赛是一个开放、创新的实践平台，具备酷、时尚、专业、活力等特点。每一个参赛人员都是社科奖优秀创客，拥有创新、创业、创品牌精神，是这里不可或缺的一部分，大家共同体验展现自我、分享快乐、关注他人的活动方式，彼此信任、将爱传递、共建正能量圈。

为丰富赛事、增强赛事学术性及趣味性，大赛组委会除制定各方共同参与的活动外，还对在赛事中表现优秀的师生给予参与更多其他活动的资格。全民活动计划安排如下，期待参赛师生提出更好的活动项目和相关建议。后续活动还将不断增加...

4.1 参赛学生主题活动（拟定）

活动名称	时间	内容
最具魅力团队挑战赛	2017.7 至 2017.10	1、一支参赛团队拍下自己团队的创意合影后，发微博并@社科奖营销大赛组委会，并邀请另一支团队应战，该团队再邀请下一支团队参与挑战...
“最佳人气奖” 网络评选	2017.6 至 2017.8	1、参赛团队报名有惊喜，第 7、50、100、300、600、999、2015、2016、9999 个报名的参赛团队将获得大赛精致纪念品
参赛区域沙龙	2017.12 前	1、活动组织开放、形式灵活，有意愿成为活动发起人的师生或有关机构负责人可向大赛组委会提交申请
大赛志愿者征集	2017.10 起	1、可申请成为大赛自媒体平台管理的志愿者，包括大赛学生 QQ 群管理员、大赛贴吧吧主等；可申请成为大赛自媒体平台内容的志愿者，为微信、微博等平台提供值得分享的内容；可申请成为所在院校或区域的大赛校园宣传大使，做好赛事活动的组织、宣传等工作
走进名企	2017.7 至 2017.11	1、活动地点：国内各省的中国 500 强和世界 500 强企业 2、活动内容：以参赛大学生了解企业市场管理及人才培养模式为主
“社科奖国际商科大赛”之“两岸四地”大学生领导力峰会	2017.9 至 2017.10	1、活动地点：香港和澳门 2、活动内容：以参赛大学生领导力项目、跨地区创新创业交流为主
“社科奖国际商科大赛”之国际大学生商科知识竞赛	2017.8 至 2017.9	1、活动地点：韩国首尔 2、活动内容：以参赛大学生知识竞赛、跨国学生交流为主



社科奖服装设计与展示	2017.8 至 2017.12	1、活动地点：各高校内部 2、活动内容：以促进学生服装行业市场知识学习、激发创新能力为主
------------	---------------------	---

4.2 院校教师主题活动

活动名称	时间	内容
第二届全国高校创客联盟论坛	2017.4 前	1、活动地点：北京中关村 2、活动内容：以大赛创新项目和创业项目培训、考察、项目与投资对接为主
“社科奖国际商科大赛”之第二届中美教育峰会	2017.2 前	1、活动地点：美国拉斯维加斯和旧金山（硅谷） 2、活动内容：以科研论文评选、美国高校考察、学术交流为主
“走进欧洲”暨首届欧中职教成果交流会	2017.3 前	1、活动地点：德国和土耳其 2、活动内容：以欧中职教成果展示、教育项目合作洽谈为主
参赛区域沙龙	2017.12 前	1、参赛院校可与周边其他院校定期组织以教师交流、分享经验为主的有关活动 2、活动组织开放、形式灵活，有意愿成为活动发起人的师生或有关机构负责人可向大赛组委会提交申请
“评委、监委和指导教师培训会”暨校企合作交流研讨会	2017.3 前	1、会议时间：主办方安排了系列化研讨会；每次会议的周期为 2-4 天左右；根据赛事进程，不定期安排会议，会提前在大赛官网发布信息 2、会议内容：赛事组织及流程培训，指导教师工作经验交流，评委、监委工作细则研讨和考察等

备注：以上所有同步活动详情可见大赛官网。



第 5 章 奖项设置

5.1 奖励标准

■ 命题奖项

奖项分类	命题分类 (参评对象)	奖级	评奖原则	奖金和奖品 (支持)	荣誉
全程竞赛奖	营销策划项目 和销售实践验证项目	特等奖	本科、高职各设置 1 个团队获奖	组委会资助各团队 5 万元参加国际赛	证书、奖牌 奖杯
		一等奖	大赛采取本科、高职单独设组评奖原则。各奖项评比表彰的数量，依据其参赛团队或个人数量按照比例设定。	待定	证书、奖牌 奖杯
		二等奖		待定	证书、奖牌
		三等奖		待定	证书、奖牌
分项竞赛奖	营销策划项目 等	一等奖	大赛采取本科、高职单独设组评奖原则。各奖项评比表彰的数量，依据其参赛团队或个人数量按照比例设定。	待定	证书、奖牌
		二等奖		待定	证书
		三等奖		待定	证书
	销售实践验证 项目等	一等奖	大赛采取本科、高职单独设组评奖原则。各奖项评比表彰的数量，依据其参赛团队或个人数量按照比例设定。	待定	证书、奖牌
		二等奖		待定	证书
		三等奖		待定	证书

■ 个人奖项

奖励对象/名称		奖金和奖品
初赛	优秀指导教师、优秀组织干事、优秀参赛个人等	荣誉证书，就业推荐信
复赛	最佳指导教师、最佳组织干事、最佳参赛个人等	荣誉证书，就业推荐信，奖牌，奖品



总决赛	最佳领导力、最佳榜样个人、营销实践教学名师等	荣誉证书，就业推荐信，奖牌，待定
特色赛	优秀参赛个人等	荣誉证书，就业推荐信

■ 集体奖项

奖励对象/名称		特别说明/奖金和奖品
初赛	优秀组织奖、优秀参赛团队等	荣誉证书，锦旗
复赛	最佳组织奖、最佳参赛团队等	荣誉证书，锦旗，奖杯
总决赛	最佳榜样团队、最佳策划团队、最佳营销团队等	荣誉证书，锦旗，奖杯
特色赛	优秀参赛团队等	荣誉证书，锦旗，奖杯
最佳组织标杆奖		授予成功组织 2 个及以上团队进入全国总决赛的院校
营销实践教学示范奖		连续参与两届及以上大赛的院校具备评审资格，根据“市场营销实践教学评审标准”评比产生
特殊贡献奖		颁发对象为总决赛及复赛承办单位、参赛院校、企业等
最幸运团队奖		大赛精致纪念品
最具魅力团队奖		大赛精致纪念品
最佳展示团队奖		荣誉证书，颁发对象为参与答辩的优秀团队等
最优 PPT 制作奖		荣誉证书，颁发对象为参与答辩的优秀团队等
最具创意团队奖		荣誉证书，颁发对象为整个赛事中，在促销、活动、作品中创意表现不断的团队等

备注：

1、奖项及奖金

- 唯有同时参加营销策划项目和销售实践验证项目两个分项赛，才能最终进入全国总决赛获得奖项及奖金。
- 但是，大赛还安排了丰富多彩的特色赛，选择参加特色赛也可以进入全国的特色决赛获得相应的奖项及奖金。
- 为了保证优秀参赛者获得更多高规格的实践机会和思维开拓机会，大赛组委会特安排了活动奖励，后续活动会陆续在官网公示。



2、评奖分组

大赛采取本科、高职单独设组评奖原则，表彰范围包括团队学生和指导教师。

各奖项评比表彰的数量，依据其参赛团队或个人数量按照比例设定。

3、国际赛费用

本科和高职特等奖团队参加国际赛时，组委会资助各团队5万元参加国际赛。如本届不去参赛，费用及参赛资格将保留到下一届国际赛。

参赛团队需自行办理美国签证，并自行准备美国签证所需的文件材料，及完成领事馆要求的面试工作，如因个人原因无法按时完成美国签证事宜，将视为自动放弃出国机会，大赛组委会将不予以任何补偿。如因特殊情况，大赛组委会有权调整出国参赛时间。

参加特色总决赛获得国际赛资格的参赛团队以及其他参加国际赛的团队，所需费用均由参赛团队自行承担，大赛组委会负责提前组织安排活动事宜。

4、解释权

所有奖项设置的最终解释权归大赛组委会所有。

5.2 其他奖励

1、进入全国总决赛的学生，将获得免费推荐3次实习或就业的机会。

2、全国总决赛期间评定的优秀指导教师，获得由大赛组委会推荐成为中国市场学会理事的资格，其他权益待补充说明。

3、各地方营销协会、中国市场学会地方办事处等支持的其他政策详见大赛官网。



附 1：参赛及销售细则

一. 报名注册

在大赛官网 www.cmat.org.cn 注册报名，按提示完善团队资料（这里注册的是参赛院校和团队）。在大赛官网页面参赛指南详细了解参赛细则及销售细则。在大赛官网页面点击企业支持，链接到移联佰汇官网或直接登录 www.yilianbaihui.com。

注册完成

二. 销售方式

1. “170”卡：根据产品适用人群广、消费市场庞大的特点，销售的方式可多种多样，独立销售或者发展零售点 街边通信门店、社区小超市、小临街门面、建筑工地食杂店。

2. “电源 MIFI”：根据产品适用人群广、消费市场庞大的特点，销售的方式可多种多样。大学生、社会公众、出差办公、上班族、政府、公务员；短租：旅行社、境外游团体；渠道：电脑商城。

三、产品订购

1. “170”卡：拨打社科奖对应组委会老师完成产品订购；参赛团队需填写订货单并发送对应负责区域老师指定邮箱（完成个人资料及指导老师信息填写）；按照每张卡 7 元价格进货；移联佰汇为进货的团队开通“E 卡通”账户，并自动在后台记录销售情况；发货到指定学校的指定收货人。

市场老师	手机	QQ	邮箱	负责区域
李晶晶	13601022640	2891285495	2891285495@qq.com	负责北京、天津、福建、江西、内蒙古、辽宁、河北、山东、上海、广东、广西、湖南、海南地区参赛产品发货及售后问题。
孙振楠	15010941554	306367568	306367568@qq.com	负责天津，北京，湖南，江西地区参赛产品发货及售后问题。
杨晓倩	18911706643	389364278	389364278@qq.com	负责黑龙江、吉林、安徽、江苏地区参赛产品发货及售后问题。
田培彦	15010829201	3408459763	3408459763@qq.com	负责河南、湖北、山西、陕西、甘肃、青海、新疆、宁夏、云南、贵州、四川、重庆、西藏地区参赛产品发货及售后问题。
于学利	13810554810	1509938374	1509938374@qq.com	负责贵州，云南，甘肃，湖北，山西、浙江地区参赛产品发货及售后问题。

2. “电源 MIFI”：拨打国信工控客服电话 400-065-0815 或 15577772506 杜超完成产品订购；参赛团队需填写订货单并发送指定邮箱：skjds170@163.com；（完成个人资料及指导



老师信息填写);按照每台 MIFI 路由器 220 元价格进货;国信工控将提供公众号进行实名认证、充值平台、流量查询,发货到指定学校的指定收货人。

3. 移联佰汇公司作为本次大赛战略合作伙伴将在每天 9:00—22:00(7 天)期间提供客服电话专线解答参赛同学的疑问。

四、产品说明

1. 170 卡资费介绍:170 卡:全国打电话 0.12 元/分钟,全国无漫游费,全国接听免费,无月租、无最低消费来电显示 6 元/月可选,卡内含 10 元话费。

产品优势:无最低消费、全国无漫游长市漫一体计费、单价低仅 0.12 元每分钟。

面向客户群体:外出务工人员、学生副卡备用卡、老年人、物联网卡、儿童手表等。

产品价格:全国打电话 0.12 元/分钟,全国无漫游费,全国接听免费,无月租、无最低消费来电显示 6 元/月可选,卡内含 10 元话费。市场售价 15-30 元不等,本次大赛官方建议零售价格 12 元一张。

2. 电源 MIFI 资费介绍:首月赠送 2G 流量,后续可登陆公众号自助缴费。

产品优势:免费提供公众号平台进行实名认证、充值平台、流量查询。

内置 HSPA 2100 兆赫和 7.2 mbps 下行速度,上行 5.76mbps

支持 IEEE 802.11 b / g / n,WIFI 速率高达 150 mbps

5200 毫安 移动电源:工作时间超过 16 个小时,可以充电两次 iPhone。支持 5 用户在线。

安全通过 WEP、WPA WPA-PSK - psk,801.1 x

产品价格:本次大赛官方建议零售价格 280 元—320 元每台。

五、售后

1. 提供 7×24 小时在线客服

2. “170”卡:以三个月为单位,未激活的卡可退回社科奖组委会,退货流程如下:拨打社科奖对应组委会老师完成产品退订,并发送对应负责区域老师指定邮箱退货邮件,将手机卡退回社科奖大赛组委会,社科奖大赛组委会将货款退回参赛团队。

3. 电源 MIFI:以三个月为单位,未销售的电源 MIFI 路由器可退回国信工控公司,退货流程如下:拨打国信工控客服电话:400-065-0815 或 15577772506 且给指定邮箱:skjds170@163.com 发送退货邮件,将电源 MIFI 路由器退回国信工控,国信工控将货款退回参赛团队。

六、销售支持

1. 提供社科奖赛区培训工作

2. 订货数量较大的学校提供专人上门辅导支持

3. 社科奖营销大赛组委会将于每月 1 日统计上月各参赛团队销售业绩,公布月销售前 100 名团队并评选销售前三名团队,移联佰汇公司对月销售第一名、第二名、第三名团队分别奖励 1000 元、800 元、500 元奖金和颁发荣誉证书。



客服 QQ: 3335456953

客服邮箱: skjds170@163.com

客服电话: 400-065-0815 或 15577772506

附 2: 大赛对实践教学提供支持

一、实践教学项目

《命题单》中明确了以满足企业市场营销需求为目标的营销策划任务和销售实践验证任务,并兼顾了高校实践教学安排,在历时一年的大赛过程中,持续不断为院校提供真实的实践教学项目,保证实践教学的连续性。

二、助学奖励、奖金

参赛学生在大赛的实践教学项目中可以获得相应的助学奖励,参见《销售实践验证项目命题单》和“第 5 章 奖项设置”。

三、企业评委和评价标准

在进行区域复赛和全国总决赛时,均相应邀请当地行业顶尖权威专家和全国行业顶尖权威专家担任评委。

大赛评价标准采用与美国 AMMA 市场营销协会同步评价标准,可在大赛官网下载。

四、就业推荐信

根据赛事进展和评选结果,为优秀参赛学生提供由大赛组委会、赞助商、相应级别营销协会签章的《就业推荐信》,帮助学生就业和创业。

五、安排企业指导老师

参见《销售实践验证项目命题单》。

六、师资培训会

具体查看第 4 章“同步活动”板块的“院校教师主题活动”说明。



七、区域选手见面会

具体查看第4章“同步活动”板块的“院校学生主题活动”说明。

八、线上交流平台

具体查看第3章“参赛细则”中的“3.7 参赛方式”。

九、优秀作品库（案例库、视频库）等

大赛历经8届，积累了大量优秀案例，可作为院校案例教材。有关视频资料可在大赛官方优酷空间了解 <http://i.youku.com/u/UNTQxMTE1OTk2>。